

SUVERANITATEA CONSUMATORULUI – CRITERIU AL BUNĂSTĂRII ÎN REFORMULAREA MISESIANĂ A TEORIEI MONOPOLULUI ȘI LIMITELE ACESTUIA

Asist. univ. drd. Costea Elena-Diana
Universitatea din București
Facultatea de Științe Politice

Abstract: Articolul urmărește să evidențieze inconsistențele interne ale criteriilor implicite de bunăstare pe baza cărora teoria neoclasică a monopolului derivă suboptimalitatea acestuia în raport cu o teorie (problematică la rândul său) a concurenței perfecte. În abordarea austriacă a lui Ludwig von Mises, standardul concurenței perfecte este înlocuit cu funcționarea reală a pieței. Criteriile pur economice pe care le propune el nu sunt însă suficiente pentru a putea diferenția într-un mod operațional prețul de monopol de celelalte prețuri ale pieței. Criteriul de bunăstare al „suveranității consumatorului” – relevat prin obținerea celor mai ridicate venituri/profituri date fiind condițiile pieței – nu reușește să probeze teza neoclasică și cea misesiană a „eșecului” monopolului pe o piață liberă, i.e. neobstrucționată de intervenția statului.

Key words: teoria austriacă a monopolului, criterii ale bunăstării, suveranitatea consumatorului, calculul economic

Conform teoriei neoclase a monopolului, producătorul/vânzătorul unic al unui anumit bun – care beneficiază de controlul exclusiv asupra unui factor de producție necesar – se angajează în restricționarea producției/cantității oferite pe piață, cu scopul de a obține – în condițiile în care va întâlni o cerere inelastică pe piață – venituri/profituri sporite, prin comparație cu veniturile altminteri realizate. În reformularea lui Ludwig von Mises – cel mai proeminent reprezentant al Școlii austriece de drept și economie – se adaugă o a treia condiție pentru atingerea unui preț de monopol. Este vorba despre abilitatea antreprenorială de anticipare a prețului de monopol. Pe baze pur economice, Mises încearcă, asemenea economiștilor neoclasiци, să demonstreze faptul că producătorul unic (monopolistul) are, prin politica sa de restrângere a producției, un efect negativ demonstrabil asupra consumatorilor. Abordarea misesiană a făcut obiectul unei critici percutante din partea lui Murray Rothbard, care demonstrează absența unor criterii operaționale, pe baza cărora să se poată diferenția teoretic măcar, dacă nu faptic, prețul de monopol de prețul celorlalte bunuri pe piață. Restrângerea comparativă a producției pentru atingerea celui mai mare venit/profit posibil, date fiind condițiile pieței, elasticitatea anticipată a cererii dincolo de prețul urmărit de monopolist caracterizează fiecare producător pe piață. „Suveranitatea consumatorului” nu este încălcată – în sensul că, producând, monopolistul este ghidat în calculele sale economice de rentabilitate de propria anticipare privind dorințele cele mai urgente ale consumatorilor.

Un alt aspect explicit al teoriei neoclase a monopolului, prezent implicit și la Mises, este recurgerea la agregarea utilității, ce implică realizarea unor comparații interpersonale de utilitate. Se compară, în urma agregării, utilitatea pierdută de către unii indivizi (consumatori) cu utilitatea câștigată de alte persoane (producătorul

monopolist şi, desigur, consumatori ai bunurilor fabricate cu ajutorul factorilor de producţie complementari, „eliberaţi” din sectorul monopolizat ca urmare a restricţionării producţiei). Acest criteriu de bunăstare este inacceptabil pentru un economist austriac, dat fiind caracterul subiectiv al utilităţii, în accepţiunea sa ordinală, de poziţie pe scara de valori personală. Cu atât mai mult, această utilitate nu face obiectul unui proces de măsurare, prin utilizarea banilor ca unitate de măsură.

„Suveranitatea consumatorului” şi calculul economic

Cu toate că, iniţial, conceptul de „suveranitate a consumatorului” păstrează unele trăsături din teoria politică, Ludwig von Mises îi dă o accepţiune nouă, strict economică, ce relevă doar legătura logică necesară între producţie şi consum, în deplin acord cu „armonia intereselor” relevată de Frederic Bastiat. „Controlul” pe care îl exercită consumatorii asupra producţiei se manifestă – prin intermediul calculului economic – în două momente: momentul *ex ante* al calculului economic prospectiv, în care capitalişti-antreprenori decid să liciteze pentru factorii de producţie şi să-i investească într-un *anumit* proces de producţie, şi nu în altul, ca urmare a rentabilităţii mai ridicate pe care o anticipează, toate anticipările referindu-se la condiţiile concrete ale cererii consumatorilor (caracteristicile bunului, cantitate, preţ, etc.). Sursa acestui „control” exercitat de consumator porneşte de la existenţa valorii de schimb a unui bun, adică posibilitatea ca un obiect să capete valoare subiectivă, să devină bun economic, nu datorită utilizărilor pe care le-ar putea avea în consumul şi/sau producţia proprie, ci datorită anticipării unei atari folosinţe de către terţi. Apoi, *ex post*, când – prin alegerea sa – consumatorul validează sau nu producţia, aducând profituri sau, dimpotrivă, pierderi producătorului.

Israel Kirzner consideră că doctrina suveranităţii consumatorului, aşa cum apare la Mises, reflectă pe deplin viziunea economică mengeriană. Astfel, „Menger a fost ... cel care (încă din 1871) a subliniat că valorizarea producţiei de către consumator tinde să se oglindească în preţurile de piaţă ale factorilor de producţie relevanţi – denumiţi de către Menger ‘bunuri de ordin superior’ – idee care l-a transformat pe Menger într-un deschizător de drumuri în dezvoltarea teoriei neoclasice a productivităţii marginale”⁶¹.

Singura excepţie de la regula generală a subordonării – voluntare – a proprietarilor de factori de producţie, a antreprenorilor faţă de cele mai urgente dorinţe ale consumatorilor ar fi, în teoria misesiană – după cum aprecia Israel Kirzner – monopolul⁶², afirmaţie căreia îi vom demonstra falsitatea în cele ce urmează.

De remarcat faptul că înţelesul politic al „suveranităţii consumatorilor” pătrunde în analiza economică a economiştilor adepţi ai pieţei libere în caracterizarea procesului de alegere liberă ca fiind o „democraţie a pieţei”⁶³, în care fiecare

⁶¹ Israel Kirzner, „Mises and his understanding of the capitalist system”, în *Cato Journal*, vol. 19, nr. 2, (toamna 1999), p. 220.

⁶² Pentru o critică a acestei opinii, vezi cap. II al prezentei lucrări.

⁶³ Vezi Ludwig von Mises, *Birocraţia*: „Astfel, sistemul capitalist de producţie este o democraţie economică în care fiecare bănuţ dă dreptul la vot. Consumatorii formează poporul suveran. Capitalişti, întreprinzători şi fermierii se află sub ordinele acestui popor. Dacă ei nu ascultă, dacă nu reuşesc să producă cu cel mai mic cost posibil ceea ce cer consumatorii, îşi pierd slujbele. Sarcina lor este să servească consumatorul. Profitul şi pierderea sunt instrumente cu ajutorul cărora consumatorii ţin din scurt toate activităţile economice.” Cap. I, www.misesromania.org.

consumator alege asemenea votantului la urnă. El se bucură, în plus față de alegător, de avantajul unei „proces electoral” zilnic, precum și de posibilitatea de a culege doar efectele benefice; aceasta deoarece alegătorul este constrâns să suporte efectele nedezirabile ale unui guvern/parlament pe care el nu le-a votat. Din păcate, adoptarea acestei expresii „democrația pieței” riscă să crediteze mecanismul politic de selecție a funcționarilor aparatului de stat – agresiv, din moment ce individului îi lipsește opțiunea „auto-determinării”, cum o numește L. von Mises⁶⁴, adică a secesiunii la nivel individual⁶⁵. Nimic mai diferit de mecanismul pieței: pe piață, între cumpărător și vânzător se stabilește o legătură contractuală, în cadrul căreia orice încălcare a drepturilor de proprietate ale unuia dintre cei doi – cel puțin pe piața liberă – ar conduce la necesitatea restituției acordate victimei. Pe când, în democrație, între alegător și aleși nu se stabilește o relație de tip contractual, aceștia din urmă nu acționează ca reprezentanți ai primilor (din moment ce nu pot fi îndepărtați la prima abatere), după cum cu multă convingere susține Lysander Spooner.

George Reisman detectează și o componentă colectivistă în interpretarea pe care cel puțin viziunea economică *mainstream* o acordă „suveranității consumatorilor”⁶⁶. Problema apare în momentul în care se „uită” suveranitatea producătorului – dreptul său de decizie cu privire la bunurile proprii. Când aspectul personalist al proprietății este trecut cu vederea, iar argumentele economice încep să țină locul în mod nejustificat celor etice, apare ideea eronată cum că „societatea consumatorilor” ar deține adevăratul drept de proprietate asupra resurselor economice, producătorii nefiind decât niște administratori ai acestora, ținându-se să producă acele bunuri pe care le doresc consumatorii sau niște voci profesionale reprezentante ale acestora⁶⁷. Opțiunea consumatorilor s-ar exprima prin calcularea unor valori la nivel social: costul marginal și prețul devin astfel expresii sociale ale preferințelor „societății”.

Criteriul „suveranității consumatorului” nu poate substitui principiul non-conflictului, care stabilește proprietatea legitimă a consumatorului, cu care el va alege pe piață. Ne putem imagina o situație în care statul impune taxe asupra proprietății, fără a interfera prin reglementări suplimentare – de genul controlului prețurilor sau a direcționării arbitrare a producției – astfel încât, la prima vedere, „suveranitatea consumatorului” este îndeplinită. Principiul „suveranității consumatorului” se reduce la a recunoaște valoarea intrinsecă a alegerii umane⁶⁸. La limită, existența statului – chiar minimal – este incompatibilă cu un principiu al „suveranității consumatorului” aplicat consecvent, întrucât statul în mod necesar disturbă alocarea resurselor în economie, prin însușirea – ilegală – a unora dintre resursele existente în economie.

Care este legătura dintre „suveranitatea consumatorului” și calculul economic?

⁶⁴ Vezi Ludwig von Mises, *Liberalism*, p. 97: „Dreptul la auto-determinare de care vorbim aici [în cadrul ordinii proprietății private] nu aparține națiunilor, ci este dreptul la auto-determinare al locuitorilor unor teritorii îndeajuns de întinse pentru a forma o unitate administrativă independentă. Dacă ar fi cumva posibilă acordarea acestui drept la auto-determinare fiecărei persoane în parte, acest lucru ar trebui să se înlătuiească.”

⁶⁵ Vezi Hans-Hermann Hoppe, „The Economic and Political Rationale for European Secessionism” în *Secession, State & Liberty*, p. 191-223, David Gordon, ed., Transaction Publishers, New Brunswick, New Jersey, 1998.

⁶⁶ Vezi George Reisman, *Capitalism*, p. 425.

⁶⁷ George Reisman, *Capitalism*, p. 425.

⁶⁸ Vezi Hildebrand, George H., „Consumer Sovereignty in Modern Times”, în *The American Economic Review*, vol. 41, 2 (mai, 1951), p. 19-33, p. 19.

Să explicăm: factorii de producție sunt utilizați în acele combinații și sectoare în care contribuția lor la obținerea veniturilor este mai ridicată, adică acolo unde produsul lor valoric marginal actualizat este cel mai mare⁶⁹. De asemenea, selectarea proceselor productive se face conform aceluiași criteriu al obținerii unor venituri cât mai ridicate, *ceteris paribus*⁷⁰, ceea ce, se susține, permite implicit selectarea proceselor productive ce vor răspunde celor mai urgente preferințe ale consumatorilor⁷¹. Acest tip de alocare a resurselor pe baza calculului economic ce caracterizează piața este apreciat ca un factor esențial în susținerea și modificarea rațională a structurii productive. Nu avem, prin urmare, nici un motiv pentru a abdica de la aplicarea acestui principiu în momentul în care o resursă monopolizată este în discuție. Urmărirea consecventă a acestui principiu ne conduce la ideea că, din contră, restrângerea relativă a producției bunului în cauză a permis o și mai eficientă alocare a factorilor rari de producție⁷². Armen Alchian⁷³, de pildă, utilizează acest criteriu monetar al urmăririi profitului ca indiciu al integrării normale a monopolului – în accepțiunea de unic vânzător – pe piață. El remarcă faptul că, asemenea unei firme ce activează într-un cadru îngust concurențial, și monopolistul urmărește maximizarea în termeni monetari – sau, mai larg, în termeni de utilitate – a profitului/avuției sale⁷⁴.

⁶⁹ Vezi formarea prețurilor factorilor de producție în Murray Rothbard, *Man, Economy, and State*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1993, cap.7.

⁷⁰ Vezi, de exemplu, Ludwig von Mises, *Human Action. Scholar's Edition*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1998, p. 337. Am putea spune că acest tip de alocare a factorilor de producție este unul „natural”, în conformitate cu intenția indivizilor de a obține, *ceteris paribus*, cele mai mari foloase posibile de pe urma mijloacelor pe care le utilizează. Interpretarea acestei modalități de investire a factorilor de producție pendulează între „există” și „este preferabil”, între descrierea a ceea ce este și un ideal de bunăstare. În timp ce prima este fără probleme acceptată, în contextul mai larg al libertății de acțiune, cea de-a doua se dovedește a fi mai puțin categorică: face apel la judecăți de ordin istoric și la ipoteze mai puțin constrângătoare. Putem asemăna această discuție cu cea despre „suveranitatea consumatorului”, unde se disting aceleași două viziuni diferite de abordare. Pentru o critică a „suveranității consumatorului”, vezi Murray Rothbard, *Man, Economy, and State*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1993, p. 560-564.

⁷¹ Mises afirmă, de pildă: „Capitalul oricărui antreprenor este limitat; el îl utilizează pentru acele proiecte care, anticipează el, vor răspunde celor mai imperative cereri ale publicului, aducând profiturile cele mai ridicate.” în „Profituri și pierderi. Natura economică a profiturilor și a pierderilor”, *Polis*, vol. 4, nr. 3, 1997, p. 113, traducere după „Profit and Loss”, *Planning for Freedom*, ed. a patra, Libertarian Press, South Holland, Il., 1980.

⁷² Apreciind că, prin restricționarea producției, noua structură a producției „este mai dreaptă, de vreme ce noua alocare a factorilor de producție va fi mai profitabilă și, prin urmare, mai productivă valoric, pentru consumatori. Într-o accepțiune valorică, așadar, producția totală este expandată, nu micșorată”. [sublinierea autorului] Rothbard (în *Man, Economy, and State*, p. 568) derivă, astfel, impermisibil dintr-un argument economic un argument etic.

⁷³ Vezi Armen Alchian, „Competition, Monopoly, and the Pursuit of Money”, în *Economic Forces at Work*, Liberty Press, Indianapolis, 1977, p. 151–176. De asemenea, Donald Boudreaux și Randall Holcombe, „The Coasian and Knightian Theories of the Firm”, în *Managerial and Decision Economics*, vol. 10, iunie 1989, p. 147: „Resursele sunt alocate în mod eficient în modelul competitiv întrucât antreprenorii, motivați de profiturile economice, le-au direcționat către utilizările cele mai înalt valorizate.”

⁷⁴ Și Pascal Salin recunoaște faptul că asumția de urmărire a venitului/profitului maxim (monetar) de către producător, respectiv de către angajații acestuia este, în realitate, amendată de scopuri non-monetare (prestigiu, influență, curiozitate) – care intră în analiza noastră în acel

Prin restricționarea producției, monopolistul a alocat factorii în modul cel mai profitabil cu putință, *ceteris paribus*. Factorii complementari de producție ce ar fi fost utilizați în vederea creșterii producției bunului monopolizat sunt alocați altor activități, mai rentabile. Deducem că, dacă monopolistul ar fi putut obține venituri mai ridicate din producția bunului monopolizat, ar fi făcut deja acest lucru⁷⁵. Monopolistul nu își permite să cumpere factorii complementari de producție, date fiind resursele de care dispune și propria sa anticipare. Aceasta înseamnă că alți antreprenori care anticipează o contribuție valorică mai mare a factorilor de producție respectivi în procesele lor de producție vor licita mai mult pentru aceștia și îi vor obține⁷⁶. Am descris aici nimic mai mult decât modalitatea prin care se formează prețurile factorilor de producție pe piață și sunt alocați. Nu este în nici un caz echivalat acest proces cu un „eșec al pieței”.

Limitele criteriului monetar al bunăstării

Dacă, până în acest moment, am acceptat criteriul veniturilor monetare ca mijloc de diferențiere între liniile productive ce satisfac mai bine consumatorii, este momentul să punem sub semnul întrebării însuși acest criteriu al bunăstării. Ideea că veniturile mai mari obținute într-un sector dovedesc o mai bună satisfacere a dorințelor consumatorilor ridică probleme. Această afirmație nu este adevărată nici măcar la nivelul individului, cu atât mai puțin la nivel de societate, unde agregarea presupune dificultăți insurmontabile. Vom pleca de la nivelul consumatorului individual, pentru a ajunge apoi la propoziții cu privire la piețele diverselor bunuri.

Să începem prin a susține că prețul – cantitatea de bani ce se cedează în vederea achiziționării unui bun – nu măsoară valoarea bunului cumpărat. Aceasta este echivalent cu a spune, în total acord cu Mises, că banii nu îndeplinesc funcția de etalon al valorii, în pofida a ceea ce se afirmă în mod curent în literatura economică dominantă. După cum afirma Mises:

„Fundamentul teoriei economice moderne este recunoașterea faptului că tocmai disparitatea dintre valorile atribuite obiectelor tranzacționate este cea care determină tranzacționarea lor. Oamenii vând și cumpără numai pentru că apreciază lucrurile la care renunță mai puțin decât cele pe care le primesc. Astfel, noțiunea de măsurare a valorii este sterilă. Un act de schimb nu este nici precedat, nici acompaniat de vreun proces care să se poată numi de măsurare a valorii. Un individ poate atribui aceeași valoare la două lucruri; însă în cazul acesta nu se va produce nici un schimb. Dar dacă există o diversitate în procesul evaluării, tot ce se poate spune despre ea este că un anumit *a* este evaluat mai presus, adică este preferat unui anumit *b*. Valorile și evaluările sunt cantități intensive, și nu extensive. Ele nu sunt

ceteris paribus –, cu care poate chiar intra în conflict. Vezi Salin, „The Firm in a Free Society”, în *Journal of Libertarian Studies*, p. 12.

⁷⁵ Este poate necesar să accentuăm ideea că întreaga discuție are loc în planul *ex ante* al acțiunii. Posibilitatea ca *ex post* monopolistul să descopere o utilizare a resurselor sale ce ar fi fost mai profitabilă nu modifică argumentul.

⁷⁶ Vezi, de exemplu, descrierea procesului realist (fără întrebuintarea conceptului de echilibru) de formare a salariilor în Ludwig von Mises, *Human Action. Scholar's Edition*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1998, p. 591.

susceptibile de a fi sesizate mental prin aplicarea de numere cardinale”⁷⁷.

Tot ceea ce se poate deduce din schimbul voluntar este conceptul de inegalitate a preferinţelor indivizilor: bunul cedat este întotdeauna, cel puțin *ex ante*, situat pe o poziție inferioară celui cumpărat pe scara de valori a individului implicat în schimb⁷⁸. De pildă, cumpărarea unui bun cu 1 milion de lei reflectă tocmai faptul că acesta este preferat oricărei utilizări alternative a sumei de bani. Suma de 1 milion **nu** măsoară satisfacția anticipată atașată consumării bunului în cauză. După cum accentuează economiștii Școlii Austriece, prețurile nu reprezintă altceva decât rate de schimb între bunurile schimbate, cantitatea din bunul cedat – într-o economie monetară, banii – pentru achiziționarea unei anumite cantități din bunul cerut.

Mai există încă un argument, în plus față de cel al inegalității valorii, care pledează împotriva ideii de măsurare prin bani a utilității (valorii subiective): nu există în nici un caz un proces anterior acțiunii prin care indivizii „imprimă” o „valoare” pozițiilor pe care se găsesc pe scara de valori bunurile deținute și cele dorite, sau cel puțin nu acesta este aspectul de care economia să fie interesată sau care să aibă vreo importanță pentru teoria valorii și legile economice⁷⁹. Moneda reprezintă un bun economic; prezența sa într-un schimb într-o anumită cantitate nu „măsoară” nimic și nici nu ar putea să facă acest lucru, din moment ce poziția pe care se află pe scara de valori a individului este în mod necesar diferită de poziția pe care se găsește bunul dorit. Nu avem nici măcar garanția că cele două poziții sunt succesive.

Prețurile „prezente” se formează în diferite momente ale trecutului imediat. Scările de preferințe ale indivizilor se pot modifica de la un moment la altul. Această posibilitate, precum și procesul de formare a prețurilor pe piață ne împiedică să

⁷⁷ Ludwig von Mises, *Human Action*, Scholar's Edition. Auburn, Ala: Ludwig von Mises Institute, 1998, p. 205. Privitor la echilibrul consumatorului, austriezii sunt în total dezacord cu formula neoclasică: $UM_1/P_1 = UM_2/P_2$, unde UM este utilitatea marginală a bunului, iar P este prețul corespunzător. În primul rând, economiștii de orientare austriacă punctează irelevanța conceptului de indiferență în explicarea acțiunii umane (am putea spune că indiferența, chiar dacă ar exista în calitate de concept praxeologic, nu ar putea fi demonstrată în acțiune, nu ar fi operațională). Astfel, fiecare alegere demonstrează o inegalitate fundamentală între rangurile pe scările de valori ale celor două bunuri schimbate. Formula de mai sus neglijează de asemenea caracterul pur ordinal al preferințelor, caz în care împărțirea unor poziții prin numere cardinale este pur și simplu lipsită de sens. Pentru o critică mai largă a interpretării neoclasece vezi Jörg Guido Hülsmann, „Economic Science and Neoclassicism”, în *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1999, 2(4), p. 3-20 și Walter Block, „Austrian Theorizing: Recalling the Foundations”, *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1999, 2(4), p. 21-39. Tot Guido Hülsmann, în „A Realist Approach to Equilibrium Analysis”, p. 9: „Cu toate că noțiunea de indiferență ocupă un loc important în analiza *mainstream* contemporană a valorii și alegerii, ea nu este un substitut pentru alegere. Principalul obiectiv urmărit prin accentuarea indiferenței este acela de a oferi un suport pentru un tratament cantitativ al valorii”. Elementul distinctiv este că austriezii accentuează faptul că, acționând, individul preferă un curs al acțiunii și renunță la toate celelalte alternative, în vreme ce teoria economică prevalentă desemnează prin indiferență un fenomen psihologic.

⁷⁸ Vezi, de exemplu, Murray Rothbard, *What Has Government Done To Our Money?*, Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1990, traducere în limba română de Marius Spiridon, *Ce le-a făcut Statul banilor noștri?*, www.misesromania.org.

⁷⁹ Lawrence H. White, „Is There an Economics of Interpersonal Comparisons?” în *Advances in Austrian Economics*, Peter J. Boettke, Mario J. Rizzo, ed., 1995, II(A) susține aceeași idee, de altfel parte integrantă a teoriei austriece a valorii.

deducem din faptul că pentru un bun am cheltuit 1 milion de lei, iar pe un altul 700.000 de lei concluzia că primul bun este mai apreciat decât cel de-al doilea. Așadar, nici măcar la nivelul individului o sumă mai mare de bani cedată pentru cumpărarea unui bun nu indică poziția superioară atribuită acestui bun comparativ cu un alt bun pentru care s-a cheltuit o sumă mai scăzută de bani. Acest lucru se explică foarte simplu: să presupunem că individul în cauză este dispus să plătească pentru primul bun 1,2 milioane de lei, iar pentru al doilea bun 1,5 milioane de lei, considerând că cele două bunuri și sumele respective de bani sunt gradate pe aceeași scară de valori. Condițiile pieței (preferințele celorlalți cumpărători și cantitatea oferită în lumina anticipării proprii) sunt de așa natură, încât el cumpără bunurile la prețurile menționate anterior. În cazul modificării scării de valori, este imposibil să stabilim care bun este mai apreciat: nu avem o unitate de măsurare a satisfacției derivate din consumul bunurilor care să fie invariabilă în timp și spațiu⁸⁰.

La nivelul individului, sumele de bani cheltuite pentru cumpărarea unor bunuri nu pot fi utilizate, prin urmare, ca un indicator al bunăstării.

La nivelul pieței unui bun, informațiile privitoare la bunăstarea obținută de diferiți indivizi din consumarea bunului respectiv sunt încă și mai ambigue decât cele deduse la nivelul individual. În cazul cumpărătorului individual, putem vorbi de o scară de valori demonstrată în acțiune. Cu siguranță acest lucru nu este adevărat la nivelul pieței unui bun: scara de preferințe este strâns legată de unitatea decidentă, actantă – individul. Chiar dacă am grada, după un anumit criteriu, bunurile cumpărate de indivizi pe piață, această „scară” ar fi rezultatul alegerilor individuale întreprinse în diferite momente de către aceste persoane, și în nici un caz nu ar reprezenta preferința demonstrată a unei entități supraindividuale. O altă problemă ar fi reprezentată de criteriul utilizat pentru gradarea bunurilor dorite de către comunitate: după cantitatea schimbată, numărul de persoane ce au cumpărat bunul sau veniturile nete? Acest efort ar fi inutil, din moment ce este dependent de manifestările individuale ale preferințelor.

Putem afirma că acest criteriu al bunăstării – al atingerii celor mai mari venituri monetare ca semn al satisfacerii consumatorilor – prezent frecvent atât la Mises, cât și la Rothbard, are cel mult o relevanță istorică. Un astfel de exemplu, la Rothbard:

⁸⁰ Chiar dacă psihologia ar găsi o astfel de unitate de măsurare a satisfacției psihice, analiza economică nu este afectată. Aceasta întrucât aceeași cantitate dintr-un bun nu produce întotdeauna aceeași „cantitate” de satisfacție sau cel puțin una identificabilă *ex ante*. Ar trebui, eventual, să așteptăm momentul consumului (*ex post*) pentru a „măsura” satisfacția derivată. Aceasta ne lipsește însă de criterii *ex ante* pe baza cărora să acționăm. Susținerea ideii că acțiunea ar fi direcționată de cantitatea de utilitate încorporată în bunul respectiv ar fi echivalentă cu obiectivizarea valorii și cu imposibilitatea explicării alegerilor diferite ale indivizilor: faptul că în prezent am preferat bunul A lui B datorită „cantității” mai mari de utilitate conținută de A ar însemna că întotdeauna aleg pe A și renunț la B. Am rămâne blocați într-un singur tip de „alegere” determinată de cantitatea de utilitate. Mai mult, cine ar asigura producerea bunului celui mai dorit de către indivizi, adică cine ar fi dispus să renunțe la el pentru un alt bun (o sumă de bani) pe care îl valorizează mai puțin? În plus, comparația contrafactuală – între alternativa aleasă și cea mai bună opțiune la care individul a renunțat – nu ar mai avea aceeași semnificație în acest univers al măsurabilității *ex post* a părții vizibile a acțiunii. Găsirea unui etalon invariabil în timp și spațiu, de măsurare a utilității și cu ajutorul căruia să agregăm utilitățile unor persoane diferite nu oferă, în sine, justificarea acestei agregări. Se ridică o serie de întrebări: de ce este agregarea importantă, utilitățile căror persoane să fie agregate, poate fi justificată etic o măsură agresivă din partea statului, chiar dacă aceasta conduce prezumtiv la sporirea utilității sociale? Etc.

„Piața dispune într-adevăr de un standard rațional [de alocare a factorilor de producție]: cele mai ridicate venituri monetare și cele mai mari profituri, căci acestea pot fi atinse doar prin servirea maxim posibilă a dorințelor consumatorilor”⁸¹. [sublinierea autorului]

Concluzie

Principala contribuție ce a dus la o reevaluare a teoriei neoclasice a monopolului îi aparține lui Murray Rothbard, care pune sub semnul întrebării relevanța conceptului de preț de monopol pe o piață liberă⁸². Pe aceeași traiectorie se înscriu și abordările ulterioare ale lui Walter Block și Hans-Hermann Hoppe⁸³. Nucleul dur al criticii rothbardiene se referă la lipsa criteriilor operaționale necesare pentru diferențierea prețului de monopol de prețul pieței. Atât restrângerea comparativă a producției proprii, sub presiunea exercitată de competiția pentru achiziționarea factorilor de producție și de cererea anticipată, cât și presupunerea unei elasticități supraunitare a cererii deasupra prețului pieței reprezintă caracteristici obișnuite pe piața oricărui bun; iar suveranitatea consumatorului, „încălcată” de către restrângerea monopolistă a producției, trebuie interpretată în cadrul mai larg al suveranității individului⁸⁴. Rothbard e categoric: singura diferență identificabilă este între prețul pieței și cel atins pe o piață pe care statul acordă privilegii speciale unor anumite persoane.

Monopolul devine astfel o problemă analizabilă teoretic în condițiile unei piețe reglementate, pe care există așa-numitele „bariere la intrare” – în fond, privilegii de monopol –, recunoscute în principiu de teoria neoclasică, însă incorect identificate. Criteriul de departajare este etic, nu economic, acceptând implicit poziția libertariană a autorilor citați, pentru care „statul este un monopol teritorial al coerciției – o agenție ce se poate angaja în încălcarea neîntreruptă, instituționalizată a drepturilor de proprietate și în exploatarea – sub forma exproprierii, impozitării și reglementării – proprietarilor legitimi”⁸⁵, iar piața, liberă, este ansamblul schimburilor voluntare între proprietari legitimi. În condițiile acordării de privilegii de monopol – de pildă, tarife vamale, licențe, patente, etc. – regăsim consecințele de diminuare a cantității și a calității bunurilor produse în aceste condiții, cu sporirea prețului pe piață.

⁸¹ Murray Rothbard, *Man, Economy, and State*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1993, p. 657.

⁸² Vezi Murray Rothbard, *Man, Economy, and State*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1993, cap. 10, p. 560-660.

⁸³ Vezi Walter Block, „Austrian Monopoly Theory – A Critique”, în *Journal of Libertarian Studies*, 1977, 1(4), p. 271-279; Hans-Hermann Hoppe, *The Theory of Socialism and Capitalism*, Kluwer Academic Publishers, Boston, 1989, cap. 9 și „Review of *Man, Economy, and Liberty*”, în *Review of Austrian Economics*, 4, 1990, p. 249-263.

⁸⁴ Murray Rothbard, *Man, Economy, and State*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1993, cap. 10, p. 560-660.

⁸⁵ Hans-Hermann Hoppe, „The Political Economy of Monarchy and Democracy, and the Idea of a Natural Order”, în *Journal of Libertarian Studies* 11(2), p. 94-121, p. 94. Traducere în limba română de Diana Costea, „Economia politică a monarhiei și democrației și ideea ordinii naturale”, www.misesromania.org.

BIBLIOGRAFIE

1. Alchian, Armen Competition, Monopoly, and the Pursuit of Money, în Economic Forces at Work, Liberty Press, Indianapolis, 1977.
2. Block, Walter Austrian Monopoly Theory – A Critique, în Journal of Libertarian Studies, 1977, 1(4), p. 271-279.
3. Boudreaux, Donald și Holcombe, Randall The Coasian and Knightian Theories of the Firm, în Managerial and Decision Economics, vol. 10, iunie 1989.
4. Hildebrand, George H Consumer Sovereignty in Modern Times, în The American Economic Review, vol. 41, 2 (mai, 1951), p. 19-33.
5. Hoppe, Hans-Hermann The Economic and Political Rationale for European Secessionism în Secession, State & Liberty, p. 191-223, David Gordon, ed., Transaction Publishers, New Brunswick, New Jersey, 1998.
6. Hülsmann, Jörg Guido Economic Science and Neoclassicism, în Quarterly Journal of Austrian Economics, 1999, 2(4), p. 3-20
7. Kirzner, Israel Mises and his understanding of the capitalist system, în Cato Journal, vol. 19, nr. 2, (toamna 1999), p. 220.
8. Mises, Ludwig von Profituri și pierderi. Natura economică a profiturilor și a pierderilor, Polis, vol. 4, nr. 3, 1997, traducere după „Profit and Loss, Planning for Freedom, ed. a patra, Libertarian Press, South Holland, Il., 1980.
9. Mises, Ludwig von Human Action, Scholar's Edition, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1998.
10. Mises, Ludwig von Liberalismus, Academia Verlag, Sankt Augustin, 2000.
11. Reisman, George Capitalism. A Treatise on Economics, Jameson Books, Ottawa, Illinois, 1998.
12. Rothbard, Murray Man, Economy, and State, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1993.
13. Salin, Pascal The Firm in a Free Society: Following Bastiat's Insights, în Journal of Libertarian Studies, vol 16, nr. 3, 2002, p. 1-18.